

【表紙】

【提出書類】

有価証券届出書

【提出先】

福岡財務支局長

【提出日】

2026年2月4日

【会社名】

株式会社フォーシーズHD

【英訳名】

4Cs HD Co., Ltd.

【代表者の役職氏名】

代表取締役社長 松野 博彦

【本店の所在の場所】

福岡市中央区薬院一丁目1番1号

【電話番号】

092 - 720 - 5460(代表)

【事務連絡者氏名】

取締役CFO 浦 太介

【最寄りの連絡場所】

福岡市中央区薬院一丁目1番1号

【電話番号】

092 - 720 - 5460(代表)

【事務連絡者氏名】

取締役CFO 浦 太介

【届出の対象とした募集有価証券の種類】

株式

【届出の対象とした募集金額】

その他の者に対する割当

800,394,000円

【安定操作に関する事項】

該当事項はありません。

【縦覧に供する場所】

株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第一部 【証券情報】

第1 【募集要項】

1 【新規発行株式】

種類	発行数	内容
普通株式	1,938,000株	完全議決権株式であり、権利内容に何ら制限のない当社における標準となる株式。なお、単元株式数は100株であります。

(注) 1. 上記株式(以下、「本株式」といいます。)の発行については、2026年2月4日に開催された当社取締役会決議によるものであります。

2. 振替機関の名称及び住所は次のとおりであります。

名称：株式会社証券保管振替機構

住所：東京都中央区日本橋兜町7番1号

2 【株式募集の方法及び条件】

(1) 【募集の方法】

区分	発行数	発行価額の総額 (円)	資本組入額の総額 (円)
株主割当	-	-	-
その他の者に対する割当	1,938,000株	800,394,000	400,197,000
一般募集	-	-	-
計(総発行株式)	1,938,000株	800,394,000	400,197,000

(注) 1. 本株式の募集は、第三者割当の方法によります。

2. 発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、資本組入額の総額は会社法上の増加する資本金の額の総額であります。また、増加する資本準備金の額は、400,197,000円であります。

(2) 【募集の条件】

発行価格 (円)	資本組入額 (円)	申込株数単位	申込期間	申込証拠金 (円)	払込期日
413	206.5	100株	2026年2月24日	-	2026年2月24日

(注) 1. 第三者割当の方法により行うものとし、一般募集は行いません。

2. 当社は、本有価証券届出書の効力発生後に、割当予定先との間で、本株式に係る総数引受契約(以下、「本株式引受契約」といいます。)を締結する予定です。払込期日までに割当予定先との間で本株式引受契約を締結しない場合は、割当予定先に対する第三者割当による新株発行は行われないこととなります。

3. 発行価格は会社法上の払込金額であり、資本組入額は会社法上の増加する資本金の額であります。

4. 申込み及び払込みの方法は、本有価証券届出書の効力発生後に、本株式引受契約を締結し、払込期日までに下記払込取扱場所へ発行価額の総額を払い込むものとします。

(3) 【申込取扱場所】

店名	所在地
株式会社フォーシーズHD 財務経理部	福岡市中央区薬院一丁目1番1号

(4) 【払込取扱場所】

店名	所在地
株式会社みずほ銀行 福岡支店	福岡市中央区天神1-13-1

3 【株式の引受け】

該当事項はありません。

4 【新規発行による手取金の使途】

(1) 【新規発行による手取金の額】

払込金額の総額(円)	発行諸費用の概算額(円)	差引手取概算額(円)
800,394,000	43,867,000	756,527,000

(注) 1. 発行諸費用の概算額には、消費税等は含まれておりません。

2. 発行諸費用の概算額の内訳は、弁護士費用(2,000千円)、合同会社revive(所在地：東京都中央区八丁堀4-9-13 ニチレックビル3F、代表者：西尾昌樹。以下「revive社」といいます。)へのファイナンシャルアドバイザー費用(40,000千円)、反社チェック調査費用(1,000千円)、登記関連費用他(867千円)です。なお、発行費用の概算額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 【手取金の使途】

具体的な使途及び支出予定時期につきましては、以下のとおりです。

具体的な使途	金額(百万円)	支出予定時期
運転資金(人件費、業務委託等)	145	2026年2月から2028年9月
運転資金(店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料)	76	2026年2月から2027年2月
運転資金(商品仕入)	60	2026年2月から2027年2月
マーケティング費用	225	2026年2月から2028年9月
DENBAラウンジの出店費用	100	2026年6月から2028年9月
借入金の返済	150	2026年3月まで
合計	756	

(注) 1. 当社は本株式払込みにより調達した資金を上記の資金使途に充当するまでの間、当該資金は銀行預金等にて安定的な資金管理を図る予定であります。

2. 資金の充当に関する優先順位と時期において、運転資金、マーケティング費用、借入金の返済、DENBAラウンジの出店費用の順に充当する予定です。

運転資金(人件費、業務委託等) 145百万円

当社グループが展開する通販事業、卸売事業、リテール事業、さらに、近年当社が注力しているDENBA技術(後述)を活用した商品(以下「DENBA商品」といいます。))を販売する事業(以下「DENBA事業」といいます。))を推進するにあたっては、人材への適切な投資が不可欠であると考えております。さらに、効率的かつ効果的な販売を実施するマーケティング部門、適切な資金管理を実施する財務経理部門の拡充も必要であると考えております。

そこで、2026年2月から9月までにマーケティング事業部1名、DENBAラウンジ事業部1名、卸売事業部1名、財務経理部門を含む管理部門1名、さらに2026年10月から2027年9月までに、さらにマーケティング事業部1名、DENBA事業1名、卸売事業部1名、財務経理部門を含む管理部門1名の採用を見込んでおり、2027年9月までに合計8名の採用を想定しております。そのため、2026年度(人件費18百万円、採用費8百万円)、2027年度(人件費55百万円、採用費8百万円)、2028年度(人件費55百万円)において、人件費にかかる予算を充ちたいと考えております。なお、当該人件費に関わる採用が適切に実施できない場合には、既存事業部からの人材転用、兼務、業務委託契約を実施し、充当する予定である採用費14百万、人件費112百万円の資金を当該運転資金（人件費、業務委託費等）として充当することいたします。

運転資金(店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料) 76百万円

現在、当社は、既存事業であるリテール事業にて運営する「AROMA BLOOM」店舗をDENBAラウンジへと新業態への切り替え（下記にて後述しております。))を実施しております。この新業態店舗への切り替えにより、店舗収益は一時的な減少が発生すると考えており、店舗収益を向上および安定させるためには一定の期間が必要であると考えております。また、福岡本社の一部スペースと東京支社のショールームにて、DENBA商品の展示、商談、販売、体験スペース設置を実施します。さらに、東京ショールームでは、DENBA商品に限らず、既存商品および韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の展示、商談、販売、体験スペースを設置します。DENBAラウンジ、福岡本社および体験スペース、東京支社およびショールームを運営し、月間CFを黒字化し安定化させるまでに一定期間の賃料負担が必要と考えております。そのため、2026年2月から2027年2月までの期間において、当該賃料にかかる予算を充ちたいと考えております。

運転資金(商品仕入) 60百万円

当社は、当社の子会社である株式会社MIRAISE(以下「MIRAISE」といいます。)を2025年10月に設立し、既存通販事業のさらなる飛躍を目指し、韓国発アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の日本国内における独占販売権を取得し、販路拡大、販売商品の強化を図っております。MIRAISEでは、K-ファッションと紫外線遮断機能としての美と健康を同時に提案する新しいコンセプトのマルチショップを展開し、韓国発の帽子ブランド「WHITE SANDS」と「BLACK SANDS」及び超軽量機能性晴雨兼用傘の販売を実施します。帽子ブランドの「WHITE SANDS」と「BLACK SANDS」は、それぞれ異なる世界観とデザインアプローチで、幅広い世代から支持を集めており、韓国の三大デパートと言われる百貨店すべてに出店されています。ファッション性と実用性を兼ね備えたデザインで、日常使いはもちろん、シーズン問わず幅広いコーディネートに対応しており、今後さらに注目される韓国ヘッドウェアブランドとして、国内外での展開が期待されているブランドとなります。近年、韓国発のファッションスタイル「K-ファッション」は、グローバル市場において急速な拡大を見せています。K-POPや韓国ドラマなどのコンテンツが国際的に高い影響力を持つ中で、それに付随するファッションやライフスタイルもまた、トレンドの最前線として注目を集めています。特に10代～30代のミレニアル世代・Z世代を中心に、「韓国っぽさ」や「今っぽさ」を象徴するスタイリングが支持を集め、SNSや動画メディアを通じたトレンド拡散のスピードも後押ししています。加えて、韓国ブランドはミニマルで洗練されたデザイン性と、手頃な価格帯による高いコストパフォーマンスを両立しており、ファッション感度の高い層に対する訴求力が強い点が特長です。

さらに、近年、消費者の間で紫外線(UV)対策や暑さ対策、さらには美容・健康意識の高まりを背景に、日傘の需要が大きく拡大しています。特に日本国内では、夏季の平均気温の上昇とともに、熱中症対策としての「日傘利用」が注目されており、環境省も男女問わず日傘の使用を推奨するキャンペーンを展開しています。また、紫外線による肌ダメージやシミ・シワの予防策として、UVカット機能を備えた日傘のニーズも高まっています。加えて、Z世代を中心に、日傘を「ファッションアイテム」や「セルフケアグッズ」として捉える動きが強まりつつあり、デザイン性・携帯性・機能性を重視した商品展開がされています。このような背景から、今後も日傘は季節限定品から通年型のパーソナルケア用品へとシフトしていくことが予測され、アパレル・雑貨業界における重点カテゴリとして注目されています。

MIRAISEの事業を強化する上で、「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の商品認知を拡大するためには、ECモールおよび卸売事業部が主管となる大手量販店での取り扱いを実現する営業活動等、豊富なアイテム数の準備が必要であり、一定数の仕入れ費用が必要であると考えております。そのため、2026年2月から2027年2月までの期間において、当該仕入にかかる予算に充当したいと考えております。

マーケティング費用 225百万円

当社グループが展開する通販事業、卸売事業、リテール事業、さらに、近年当社が注力しているDENBA技術(後述)を活用した商品(以下「DENBA商品」といいます。)を販売する事業(以下「DENBA事業」といいます。)を推進するにあたっては、マーケティングへの適切な投資が不可欠であると考えております。商品力や技術力を高めるだけでは市場での競争優位性につながらず、その価値をお客様や取引先に十分に伝えられておらず、連結売上高は2024年9月期2,257百万円から2025年9月期は2,441百万円(8.1%増)と微増にとどまっており、売上高が伸び悩んでいるためです。

特に、DENBA技術とは、DENBA JAPAN株式会社(本店所在地：東京都中央区明石町4-5、代表取締役：後藤錦隆。以下「DENBA社」といいます。)が世界49ヶ国で特許を取得している技術です。電場とは物理学上「電気を帯びた物体に電気力を与える空間」とされるもので、DENBA社独自の技術としてこの電場、すなわち微弱な電位を持つ場を作り、水分子を微細に振動させることによって様々な有益な効能を生み出します。この技術は、東京大学と伊藤忠商事株式会社との共同研究が現在も進められております。

DENBA商品が作り出す特殊な電位空間に人間が滞在すると、体内の水分をやさしく振動させることにより、体内の水分の巡りを整え滞りがなくなり、自律神経(交感神経、副交感神経の双方)の活動を高める効果があります。その結果、まず身体の重だるさが軽くなり、むくみや冷えがやわらぐことで体が軽く感じられるようになります。また、筋肉の緊張がほぐれやすくなるため、肩や首の張りがゆるみ、呼吸も深く楽になっていきます。この効果の検証について一部のDENBA商品では、医療機器認証(医療機器認証番号303AMBZX00002000)を取得しており、科学的に証明されています。

しかしながら、上記効果は目に見えるものではないため、一般消費者には理解しにくいことが難点であり、飽和状態にある健康機器市場での競争優位性につながっておりません。そこで、技術的な優位性を分かりやすく表現し、商品価値として伝達するためのマーケティング活動が重要になります。

すなわち、DENBA社との協業を収益化していくうえで、単に商品を導入するだけでは不十分であり、DENBA社が所有する特許を活用した商品の導入根拠や比較データを分かりやすく提示することが購買率向上につながるため、こうした継続的なマーケティング施策の整備は事業成長に直結するため、その分野にも積極的に投資を行っていきたいと考えております。

そのための「伝える仕組み」を構築することが必要です。ブランド設計、パッケージ開発、技術価値の可視化、PR施策など、技術と市場を結びつける工程には、マーケティングの視点とそれに伴う投資が求められます。これらが不足いたしますと、商品の優位性を十分に理解されず、投資回収の遅れが生じる可能性があります。一方で、戦略的にマーケティング投資を行うことにより、商品の差別化、認知拡大、顧客獲得効率の改善、市場浸透の加速など、投資と成果が連動する成長構造を構築します。

また、通販事業におきましては、新規顧客の獲得、購入導線の最適化、リピート率の向上が売上成長の主要因となります。そのため、広告運用、商品ページや動画などのクリエイティブ制作、サイト改善、CRM施策などに必要なマーケティング費用を投入することで、認知拡大から購買までの一連のプロセスを強化することが求められます。これらの取り組みは売上に直結し、投資の有無によって成長スピードに大きな差が生じます。

さらに、卸売事業におきましても、商品や技術の魅力を分かりやすく伝えるための営業資料や導入事例の整備、展示会出展、バイヤー向け説明コンテンツの制作など、マーケティング投資が営業活動の成果を左右いたします。当社が取り扱う化粧品「Cure」といった実績あるブランドを筆頭に「FAVORINA」「FINE VISUAL」「AROMA BLOOM」については、国内卸売事業・海外卸売事業とも認知拡大を目的としたプロモーション活動を継続するためのマーケティング費用に充てていきたいと考えております。現在の各事業年度における、DENBA事業、通販事業、卸売事業におけるマーケティング計画は以下を予定しております。

		2026年9月期	2027年9月期	2028年9月期	総合計
DENBA事業	ブランディング・PR	12百万円	4百万円	4百万円	20百万円
	広告運用	3百万円	14百万円	49百万円	66百万円
	合計	15百万円	18百万円	53百万円	86百万円
通販事業	ブランディング・PR	16百万円	10百万円	10百万円	36百万円
	広告運用	3百万円	14百万円	50百万円	67百万円
	合計	19百万円	24百万円	60百万円	103百万円
卸売事業	ブランディング・PR	16百万円	10百万円	10百万円	36百万円
	総合計	50百万円	52百万円	124百万円	225百万円

広告運用費はDENBA商品の新規獲得に対しての費用になりますが、獲得後の顧客に対し、当社の既存事業における商品のアップセルを実施し、より効率的な広告費運用を目指しております。

今後、通販・卸売・DENBA協業を中核事業として伸ばしていくためには、マーケティングコストを必要経費として捉え、継続的かつ計画的に投入していくことが不可欠であると考えております。

DENBAラウンジの出店費用100百万円

当社は、上記3. 調達する資金の額、用途及び支出予定時期(2) 調達する資金の具体的な用途 運転資金(店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料)で述べさせていただいた通り、DENBA社と共に両社の技術とブランドを融合させた新業態「DENBAラウンジ」を共同で展開しております。2025年12月末時点では、「イオンモール浦和美園」(埼玉県)および「経堂コルティ」(東京都世田谷区)にて、既存のAROMA BLOOM店舗をリニューアルした形でDENBAラウンジ2店舗がオープンしております。

さらに、当社は、資金の支出予定時期である2026年6月から2028年9月の期間において、2026年9月期既存の改装4店舗、2027年9月期新規1店舗、2028年9月期新規1店舗の計6店舗（既存店舗の改装4店舗、新規出店2店舗）の出店を計画しております。なお、（１）改装（既存店舗から）は、1店舗あたり改装費約13百万円、開業イベント費約2百万円、（２）新規出店は、初期費用約20百万円にて計画しております。2026年9月期には（１）改装に関わる費用として合計約60百万円（改装費及び開業費）、2027年9月期には（２）新規出店に関わる費用として約20百万円、さらに、2028年9月期にも（２）出店に関わる費用として約20百万円（合計100百万円）の支出を予定しております。

短期借入金の返済 150百万円

今回の第三者割当増資により調達する資金の一部について、当社が保有する有利子負債の返済資金として充当することを予定しております。当社は2025年11月14日に公表した2025年9月期決算短信において、運転資金や事業運営に係る資金需要に対応するために借入金が増加しております。

そして、当該借入金のうち短期借入金150百万円については事業会社より借り入れたものであり、その返済期限は当初2025年3月31日でありましたが、事業運営に関わる資金として対応する必要があったため2026年3月31日に弁済期限の延長を承認頂いたものであり、現在、貸主よりさらなる期限の延長の合意はとれておりませんので、今回の第三者割当増資により調達する資金にて弁済する予定です。

また、本増資により調達する資金を当該借入金の返済に充当することで、財務体質の健全化を進めるとともに、金利負担の軽減を図ることが可能となります。また、有利子負債の削減により、当社の自己資本比率の改善や財務レバレッジの低下を通じて、外部環境の変動に左右されにくい安定した財務基盤を確保することができます。

2. 直近3年間における資金調達に伴う現在までの調達金額及び充当状況について

1) 第三者割当による第16回新株予約権(行使価額修正条項付)の発行(2022年7月8日付公表)

割当日	2022年7月25日
発行新株予約権数	7,000個
発行価額	総額2,373,000円(本新株予約権1個当たり339円)
発行時における調達予定資金の額 (差引手取概算額)	331,973千円
割当先	株式会社SBI証券
募集時における発行済株式数	7,377,670株
当該募集による潜在株式数	700,000株
現時点における行使状況	行使済株式数700,000株(残新株予約権数:0個)
現時点における調達した資金の額 (差引手取概算額)	279,382千円
発行時における当初の資金使途 及び支出予定時期	既存事業の海外展開の強化のための資金 50百万円:2022年8月~2022年12月 エンジョイライフ分野のM&A等の資金 281百万円:2022年10月~2024年7月
変更後の資金使途 及び支出予定時期	既存事業の海外展開の強化のための資金 50百万円:2022年8月~2023年10月 エンジョイライフ分野のM&A等の資金 51百万円:2022年10月~2024年9月 マーケティング費用 150百万円:2024年5月~2025年9月 子会社への貸付け(太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする) 28百万円:2024年5月~2025年9月
現時点における充当状況	既存事業の海外展開の強化のための資金50百万円、エンジョイライフ分野のM&A等の資金51百万円、マーケティング費用150百万円、子会社への貸付け(太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする)28百万円は充当済です。

２） 第三者割当による新株式の発行(2024年 5 月10日付公表)

払込期日	2024年 5 月27日から2024年 6 月 7 日まで
調達資金の額	928,000千円
発行価額	1 株につき464円
発行時における 調達予定資金の額 (差引手取概算額)	928,000千円 (差引手取概算額915,779千円)
募集時における 発行済株式数	8,077,670株
当該募集による 発行株式数	2,000,000株
募集後における 発行済株式数	10,077,670株
割当先	GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED 1,120,000株 ネクスタ匿名組合 440,000株 TIMES INVESTMENT LIMITED 440,000株
発行時における 当初の資金使途 及び支出予定時期	再生可能エネルギー事業分野への参入 387百万円：2024年 6 月～2026年 5 月 エンジョイライフ分野のM & A 328百万円：2024年 9 月～2025年 9 月 社債の償還資金 200百万円：2025年 1 月
変更後の資金使途 及び支出予定時期 (第1回)	再生可能エネルギー事業分野への参入 387百万円：2024年 6 月～2026年 5 月 子会社への貸付け(太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする) 328百万円：2024年 9 月～2025年 9 月 社債の償還資金 200百万円：2026年 1 月
変更後の資金使途 及び支出予定時期 (第 2 回)	再生可能エネルギー事業分野への参入 387百万円：2024年 6 月～2026年 5 月 子会社への貸付け(太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする) 328百万円：2024年 9 月～2025年 9 月 商品仕入代金(通販事業、卸事業、リテール事業におけるDENBA SLEEP仕入代金) 110百万円：2024年11月 事業運転資金(法人税および消費税の支払い) 57百万円：2024年12月 借入金弁済(金融機関への弁済) 33百万円：2024年12月
現時点における 充当状況	再生可能エネルギー事業分野への参入387百万円 子会社への貸付け(太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする)328百万円 商品仕入代金(通販事業、卸事業、リテール事業におけるDENBA SLEEP仕入代金) 110百万円を充当済みです。 事業運転資金(法人税および消費税の支払い) 57百万円充当済みです。 借入金弁済(金融機関への弁済) 33百万円充当済みです。

３） 第三者割当による新株式及び新株予約権の発行(2025年６月13日付公表)

(1) 第三者割当による新株式の発行

割当日	2025年６月30日
発行新株式数	普通株式679,000株
発行価額	１株につき632円
調達資金の額	429,128,000円
割当先	G F A 158,000株 フォーシスアンドカンパニー 126,000株 みらい再生支援機構 158,000株 K I N G 有限責任事業組合 79,000株 ジェリービーンズグループ 158,000株
発行時における当初の資金 用途及び支出予定時期	当社子会社における太陽光発電事業に関する開発資金 309百万円：2025年６月～2030年６月 当社子会社における系統用蓄電池事業に関する開発資金 100百万円：2025年６月～2030年６月
変更後の資金用途 及び支出予定時期	当社子会社における太陽光発電事業に関する開発資金 274百万円：2025年６月～2025年９月 当社子会社における系統用蓄電池事業における開発資金 100百万円：2025年６月～2025年７月 借入金の弁済資金(Quantitative Consulting株式会社への弁済) 35百万円：2025年12月
現時点における充当状況	太陽光発電事業に関する資金に274百万円を充当済みです。 子会社への貸付(系統用蓄電池事業に関する開発資金を目的とする。)に100百万円充当済みです。 借入金の弁済資金(Quantitative Consulting株式会社への弁済)に35百万円充当済みです。

(2) 第三者割当による新株予約権の発行

割当日	2025年6月30日
発行新株予約権数	18,210個
発行価額	総額15,460,290円(本新株予約権1個につき849円)
発行時における調達予定資金の額	1,166,332,290円
割当先	G F A 3,160個 フォーシスアンドカンパニー 1,260個 みらい再生支援機構 2,370個 K I N G 有限責任事業組合 1,580個 堀江貴文氏 930個 三崎優太氏 930個 デジタルレクリム 930個 GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED 7,050個
募集時における発行済株式数	10,077,670株
当該募集による潜在株式数	1,821,000株(新株予約権1個につき100株)
現時点における行使状況	行使済株式数450,800株(残新株予約権数:13,702個)
現時点における調達した資金の額(差引手取概算額)	277,033千円
発行時における当初の資金使途	当社子会社における太陽光発電事業に関する開発資金 831百万円:2025年6月~2030年6月 当社子会社における系統用蓄電池事業に関する開発資金 100百万円:2025年6月~2030年6月 既存事業(通販事業・卸売事業・リテール事業)における商品マーケティング資金 200百万円:2025年6月~2030年6月
変更後の資金使途及び支出予定時期	太陽光発電事業における開発資金 631百万円:2026年1月から2030年6月 系統用蓄電池事業における開発資金 56百万円:2025年6月~2025年8月 既存事業(通販事業・卸売事業・リテール事業)における商品マーケティング資金 135百万円:2025年6月~2025年12月 借入金の弁済資金(Quantitative Consulting株式会社への弁済) 65百万円:2025年12月 運転資金 244百万円:2026年1月~2027年12月
現時点における充当状況	系統用蓄電池事業における開発資金 56百万円に充当済みです。 既存事業(通販事業・卸売事業・リテール事業)における商品マーケティング資金135百万円に充当済みです。 借入金の弁済資金(Quantitative Consulting株式会社への弁済) 65百万円に充当済みです。 運転資金 32百万円に充当済みです。

3. 本資金調達により資金調達をしようとする理由

(1) 本資金調達の目的及び理由

ア. 当社グループの事業概要

当社グループは、当社及び連結子会社3社(株式会社i i y、株式会社H A C C Pジャパン、ファンタスティックフォー第1号合同会社)により構成されており、通販事業、卸売事業、リテール事業、コンサルティング事業を営んでおります。

- a. 通販事業：当社において化粧品及び健康食品、株式会社i i yにおいてフェムケア商品の通信販売を主な事業としております。
- b. 卸売事業：当社において化粧品及び健康食品、アロマ関連商品等の卸販売を主な事業としております。
- c. リテール事業：当社においてアロマ及び雑貨の小売を主な事業としております。また、「AROMA BLOOM」として展開している2店舗を2025年12月より新しい業態の店舗「DENBAラウンジ」として展開し、DENBA社商品、アロマ及び雑貨の小売りを主な事業としております。
- d. コンサルティング事業：株式会社H A C C Pジャパンにおいて衛生に関するコンサルティング事業、当社及びファンタスティックフォー第1号合同会社において再生可能エネルギー分野における太陽光発電及び系統用蓄電池のコンサルティング事業を主な事業としております。

当社は、当社グループが取り扱う商品やサービスによりお客様に「ドキドキ感、わくわく感」をお届けすることを通じて、企業理念「はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする」を実現し続けることを基本的な経営方針としております。また、社名のフォーシーズ(4 C s)には「顧客(Customer)を創造(Creation)し、顧客を大切(Cherish)にすることで社会貢献(Contribution)する」という想いを込めるとともに、Harmonious Development(環境・人と調和して発展していく会社)、HAZUMUをDailyに(はずむライフスタイルのある毎日)をHDの意味として位置付けております。

主力の通販事業では、自社ブランドの化粧品・健康食品・アロマ用品などをECサイトおよびコールセンター経由で販売し、長期的な顧客育成を重視したD2Cモデルを確立しております。一方で、この事業では、売上成長のために広告宣伝費・CRM施策費用などのマーケティング投資が欠かせず、安定した販売基盤を維持するためには一定の費用を継続的に捻出し、新規顧客開拓および既存顧客の継続率を維持するビジネスモデルになります。また、卸売事業としては、ドラッグストアや量販店向けに幅広い商品を展開し、一販売チャンネルとしての役割に留まらず、市場接点を拡大し自社ブランドの認知度を高める宣伝の役割も担っております。リテール事業では、アロマ専門店「AROMA BLOOM」を運営し、自社ブランド製品の体験提供による顧客増加施策と小売収益の双方を実現しております。一方で店舗運営には人件費・店舗管理費等の固定費が伴うため、効率的な運営体制が求められます。このような状況の中、「AROMA BLOOM」として展開している2店舗を2025年12月より新しい業態の店舗「DENBAラウンジ」として展開し、DENBA社商品、アロマ及び雑貨の小売りを主な事業としております。

企業向け事業として、食品衛生管理・HACCP導入支援を行うコンサルティング事業や、太陽光発電・蓄電池設備の開発支援を行う再生可能エネルギー事業も展開しております。これら法人領域のサービスも専門スタッフによる提供が必要であり、人材確保・教育費用が事業継続の重要要素となっております。

さらに、近年、当社が注力している取り組みとして、DENBA事業を進めています。当社は、2024年11月14日にDENBA社と業務提携を締結し、DENBA商品の販売をして参りました。今後は、さらにDENBA技術を体験・理解いただくために、拠点として「DENBAラウンジ」を展開し、ショールーム・商談施設として活用します。DENBAラウンジでは、店内や座面に、DENBA Health各商品、DENBA Sleepという商品を設置し、実際に体の調子を整える体験をしていただくことができます。この事業には、新規出店コスト等の設備投資、施設管理費、顧客対応のための人件費等も必要であり、DENBA事業の拡大にはこれらの運営コストが不可欠です。

このように、当社は、複数の事業領域を組み合わせることで総合的なライフスタイル価値を提供するとともに、事業成長を支えるためにマーケティング費用・人件費といった運営コストへの継続的投資を行いながら、グループ全体のシナジー強化と持続的成長を目指しています。

イ．当社グループの事業方針及び成長戦略

当社グループは、2019年9月期より、連結営業赤字及びマイナスの連結営業キャッシュ・フローを計上しており、早期の業績回復に向けて、各セグメントそれぞれの営業スタイル特性に合わせた施策を積極的に推進してまいりました。

このような状況の下、2025年9月期連結会計年度の経営成績は、売上高2,441,039千円(前年同期比8.1%増)となり、営業損失165,319千円(前年同期は営業損失126,174千円)、経常損失206,464千円(前年同期は経常損失129,355千円)、親会社株主に帰属する純損失243,929千円(前年同期は親会社株主に帰属する純損失273,032千円)となりました。なお、2025年9月期における自己資本比率は55.1%となっております。

当社グループは、2020年9月期連結会計年度より、営業黒字、プラスのキャッシュ・フローを達成するため、継続企業の前提に関する重要な疑義を解消する施策を実施してまいりましたが、国際情勢の変化や物価上昇に伴う経済状況の変化による影響、コンサルティング事業における太陽光発電事業の事業譲受よるのれん償却、および業務委託費の計上等により、2024年9月期連結会計年度において、営業損失126,174千円、親会社株主に帰属する純損失273,032千円を計上し、2025年9月期連結会計年度においても、営業損失165,319千円、親会社株主に帰属する純損失243,929千円を計上しております。

通販事業と卸売事業では、黒字化の収益体制が確立できているものの、リテール事業とコンサルティング事業におきましては、引き続き営業損失が続いております。

リテール事業においては、譲受当時より不採算店舗の撤退を進めていることにより営業損失の額は減少しているものの、一部不採算店舗が残っているため2025年9月期連結会計期間において営業損失が生じておりますが、今後も事業黒字化に向け新商品の開発や販売強化に向けての施策の取り組み、及び不採算店舗の撤退を進めていく予定であります。さらに、既存2店舗を2025年12月より新しい業態の店舗「DENBAラウンジ」として展開し、DENBA社商品、アロマ及び雑貨の販売を実施し、収益の改善を目指しております。

また、コンサルティング事業の中でも太陽光の低圧発電所及び一部の高圧発電所につきましては、積極的な物件取得を進めてまいりましたが、収益の最大化を図るため複数社との売却交渉を継続している過程であります。この過程の中で、当初の計画から、売却の契約締結に変更や、さらに売却契約締結済みの一部の高圧発電所につきましても、工事進捗の変更があったものの、売却代金の資金回収は変更後も計画どおりに進んでおります。またさらに、保有する低圧物件につきましても、売却の条件の交渉が完了し、順次売却を実施しております。このような状況下、2025年9月期連結会計期間末の流動資産に関して、2024年9月期連結会計年度末と比べて、物件の仕入資金にあたる前渡金が増加する一方で、一時的に現預金が大幅に減少しておりますが、変更された計画の中で、低圧、高圧の太陽光発電所の売却が順次進んでおります。

当社グループの事業運営は、継続して営業黒字、プラスの営業キャッシュ・フローを達成することができず、また、資金水準が低下していることから、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。このような状況のもと、これらを解消するため以下の対応策を進めてまいります。

<対応策>

1．通販事業

コールセンターを活かした他社との業務提携による収益の拡大

当社顧客への新商品・サービスの販売による収益拡大

インフルエンサー等を活用したデジタルマーケティングによる収益拡大

韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の販売による収益拡大

DENBA社商品の販売強化による収益拡大

2．卸売事業

国内外における当社取扱いブランド商品の販路拡大

小売店、卸業者等との連携による新商品の企画、販売による収益拡大

韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の販売による収益拡大

DENBA社商品の販路拡大

3．リテール事業

残存した不採算店舗の撤退による収益黒字化

新規顧客獲得強化による新たな顧客層の獲得とリピート率を高めることによる客数の向上

原価率と人件費率を改善することによる利益体質の改善

DENBA社との業務提携を通じた次世代スリープテック空間による新業態の強化

4．コンサルティング事業

取得済みの太陽光発電所及び蓄電所について、収益の最大化を図りつつ早急に売却契約締結を進める

再生可能エネルギー事業の事業領域の拡大を図るため他社との業務提携も視野に入れながら太陽光発電所及び蓄電所を継続的に購入取得し、販売することによる収益拡大

暗号資産の運用等のシステム開発および運用、Web3.0技術を活用した第一産業支援事業等による収益拡大

5．コスト削減又は効率的配分の徹底

経費削減活動の徹底を継続

販売スタイル別のセグメントへの変更や生産部門統一化による、効率的かつ効果的なコスト配分の徹底

6．成長企業・事業のM&A及び資金調達

「はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする」というミッションのもと、既存事業における美と健康の分野にて、他社との事業提携を行い商品開発・新ブランドの展開を行ってまいります。他社の商品についても、通信販売やリテール販売で、当社の販路を活用し収益を拡大して、美と健康と生活における癒しをテーマとした生活を豊かにするサービスを提供する事業を積極的に推進しております。

また、資金水準の回復と安定化のための新たな資金調達の可能性を適宜検討してまいります。

しかしながら、これらの対応策は実施途上又は実施前であり、また、資金調達の方法、調達金額、調達時期については確定していないことから、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

このような状況のもと、当社グループにおきましては、業績回復に向けて、各セグメントそれぞれの営業スタイル特性に合わせた施策を積極的に推進しております。また、新商品の開発・販売にもより一層注力しており、2025年9月期におきましては、以下の新商品をリリースしております。

- ・ AROMA BLOOMブランドにおいて、香りを重ねてカスタマイズする「レイヤード香水」4種を2025年2月7日に発売し、香水と同じ香りで消臭成分を追加したルームフレグランスであるリードディフューザー4種(HANA<華>女性らしく優雅な印象であるフレッシュフローラルの香り、MIYABI<雅>神秘的でノブールな印象であるオリエンタルウッドの香り、RIN<凛>都会的でリクスな印象であるシトラスサボンの香り、SOU<爽>爽やかで知的な印象であるシトラスフローラルの香り)を同年3月22日に発売しました。
- ・ Cureブランドでは、既存の酵素洗顔パウダー『スペシャルパウダーソープ』に新たな成分とビタミンC成分を追加した「スペシャルパウダーソープVC」を同年3月21日から発売しました。
- ・ FAVORINAブランドからは、2024年に数量限定で販売し好評だったビタミンCを配合した美容液「フェヴリナピュアCセラム」を新たな5つの美容成分を追加し、2025年も通販限定で3月より販売しております。
- ・ 2024年11月14日にDENBA JAPAN株式会社と資本業務提携を締結し、DENBA社が有する水分子活性化技術を用いて開発した、「睡眠」に特化した枕である「DENBA Sleep」の取扱いを2025年2月1日より総販売代理店として開始し、開始からわずか12日で100台を突破し、以降順調に代理店の獲得と販売を進めております。

また、各セグメントに共通する商品開発部門を含めた管理部門におきましても、コンセプトにマッチした商品開発のスピード化や原価の低いOEM商品の開発、コスト削減プロジェクトを継続的に推進しております。

以上のとおり、現在、当社グループにおきましては、連結での黒字化を目指すべく社内の組織変革をし、既存事業である通販事業、卸売事業、リテール事業での販路拡大を目指し、新規事業として再生可能エネルギー事業として太陽光発電及び系統用蓄電池事業のコンサルティングにて利益体質の強化を図っております。

今後の当社グループにおける各事業の成長戦略は、以下のとおりです。

a．通販事業

通販事業は、社内コールセンターでの電話オペレーターによる販売とEC販売にて構成されております。

通販事業につきましては、2025年9月期における売上高1,201,461千円(前年同期比11.0%増)、セグメント利益183,867千円(前年同期比7.0%減)となっております。売上高は、EC販売において実績のある株式会社i i yが2023年9月期より当社グループに加わったことにより、前年同期を上回りました。セグメント利益は、今期の施策として商品の認知度、ブランディング強化のため、先行投資として積極的な広告配信を行ったこともあり、前年同期を下回ってはおりますが、計画どおりに進捗しております。

2026年9月期の施策といたしましては、電話オペレーター販売においては、コールセンターを活かした他社との業務提携による収益の拡大、当社顧客への新商品・サービスの販売による収益拡大、インフルエンサー等を活用したデジタルマーケティングによる収益拡大を目指しております。

当社が自社で運営するコールセンターではPT(パーソナルトレーナー)と呼ばれる社歴10年以上の社員が在籍しており、美容の知識や電話営業での豊富な経験値をもとに、業務提携先の顧客への代理架電を実施しております。リピート顧客及び掘り起こし顧客へのアプローチを徹底的に継続することにより、安定的な売上・利益の実績を上げることができており、さらに電話での販売スキルを武器に他社商材の販売や架電代行業務を行うなど、積極的な展開を進めております。

EC販売においては、モール販売の強化、SNSの活用や広告配信等により全ブランドの認知度向上と新規顧客開拓を図り、売上拡大につなげております。中でもアロマ製品ブランド「AROMA BLOOM」においては、ECモールでの施策を活発化するとともに、売上・認知拡大を積極的に進めており、売上増及び利益化が実現できるようになっております。また、子会社の株式会社i i yが展開するボディメイク下着ブランド「CHARM MAKE BODY」は、SNSやブランド戦略を積極的に行い、順調に売上を伸ばしております。

以上のとおり、通販事業全体としては、売上高・セグメント利益ともに計画どおりに推移し、安定的な黒字化体制を確立することができております。

b．卸売事業

卸売事業は、国内卸売事業と海外卸売事業にて構成されております。

卸売事業につきましては、2025年9月期における売上高612,339千円(前年同期比17.7%増)、セグメント利益182,951千円(前年同期比13.8%増)となりました。

2026年9月期の施策といたしましては、国内外における当社取扱ブランド商品の更なる販路拡大、小売店・卸業者等との連携による新商品の企画、販売による収益拡大を目指しております。

既に実績のある、当社が取り扱う化粧品「Cure」ブランドについては、国内外の人気ユーチューバーによるプロモーション活動の効果も大きく、売上・販路を順調に拡大しております。2025年9月期より、ベトナムでの販路拡大としても実績を作ることができ、ベトナム国内での販売店を拡大し順調に売上を伸ばしております。

当社が取り扱う他化粧品ブランド「FAVORINA」「FINE VISUAL」「AROMA BLOOM」については、国内卸売事業・海外卸売事業とも認知拡大を目的としたプロモーション活動を継続しており、それぞれ順調に進んでおります。

ボディケアカンパニーのファイテン株式会社との共同企画商品「アロマブルーム メタックスアロマティックローション」は、引き続きバラエティショップや大手ドラッグストア等での販売を拡大しております。以上のとおり、卸売事業全体としては、売上高・セグメント利益ともに順調に推移し、安定的な黒字化体制を確立することができております。

c．リテール事業

リテール事業は、AROMA BLOOMの店舗運営事業にて構成されております。

リテール事業につきましては、2025年9月期における売上高483,766千円(前年同期比23.8%減)、セグメント損失28,145千円(前年同期はセグメント損失34,975千円)と損失額は大きく改善されましたが、引き続き損失となりました。

2026年9月期の施策といたしましては、戦略的な不採算店舗の撤退を進め営業損失の縮小を図るとともに、新規顧客獲得強化による新たな顧客層の獲得とリピート率を高めることによる客数の向上と原価率・人件費率を改善することによる利益体質の改善を目指しております。

会員獲得施策として導入しているアプリ会員については、毎月3,000件程の新規会員様をコンスタントに獲得し、LINEアカウントの登録者数も8万人を超え、クーポンの配信等で来店数の増加やリピート率及び単価の向上につながっております。その結果、リピート率や客単価については順調に伸びており、更なる収益拡大のため、新規顧客獲得も併せて強化しております。

また、より一層の来店誘導のため、地域特性に合わせたMD(ブランド、店舗、顧客)コンセプトを見直し、仕入れ価格の交渉及びOEM製品開発による原価率の改善や新商品の投下を進めております。

今後も、残存した不採算店舗の撤退を進めることで収益黒字化を目指すとともに、新しい業態の店舗「DENBAラウンジ」として展開し、DENBA社商品、アロマ及び雑貨の販売を実施し、収益の改善を目指しております。

d．コンサルティング事業

コンサルティング事業は、衛生に関するコンサルティング事業、再生可能エネルギー分野における太陽光発電及び系統用蓄電池に関するコンサルティング事業にて構成されております。

コンサルティング事業につきましては、事業譲受によるのれん償却費用及び業務委託費用が先行して生じたこともあり、2025年9月期における売上高143,835千円(前年同期比370.1%増)、セグメント損失29,945千円(前年同期はセグメント損失12,813千円)となりました。

当社は、2024年5月10日付公表の第三者割当(新株式発行)により928千円(差引手取概算額915千円)の資金調達を実施し、再生可能エネルギー事業分野への参入資金として387百万円、子会社への貸付け(太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする)として328百万円を充当済みです。

また、当社グループにおける太陽光発電事業の進捗につきましては、2024年6月以降に太陽光発電所の土地利用権をグループ全体で低圧太陽光発電所180物件、高圧太陽光発電所6物件の土地利用権および送電権利を購入し、2025年9月30日までに低圧太陽光発電所53物件、高圧太陽光発電所4物件の売買に付随するコンサルティング契約を締結済みです。

2026年9月期の施策といたしましては、2024年9月期第3四半期より、早期の黒字化実現のため、事業の取捨選択を検討した結果、社内のリソースを再生可能エネルギー事業へとシフト変更し(2025年3月末時点におけるコンサルティング事業の従業員数は4名となっております。)、子会社の株式会社HACC Pジャパンにおける衛生関連商材の販売及びコンサルティング事業は縮小を進めております。

また、上記のとおり2024年5月に実施した第三者割当による新株式発行によって調達した資金387百万円を元手に、2024年12月2日に設立した子会社のファンタスティックフォー第1号合同会社とともに太陽光発電事業における太陽光発電所を継続的に購入取得し販売する事業を推進しております。

2026年1月30日現在、太陽光発電所を低圧127物件及び高圧2物件の合計129物件取得しており、収益の最大化を図るため、複数社との売却交渉を進めております。

また、2025年2月14日に公表いたしましたとおり、当社グループは系統用蓄電所に関する事業を開始することを決議し、2物件の蓄電所に関する土地及び接続権を取得しております。

今後は、取得済みの太陽光発電所及び蓄電所について2026年9月期末までの売買に付随する契約の締結を進めるとともに、引き続き、太陽光発電所及び蓄電所を継続的に購入取得し、販売することで収益拡大を進めてまいります。また、更なる再生可能エネルギー事業の事業領域の拡大を図るため、特別高圧蓄電所の取扱いの開始を検討するとともに、2025年3月31日付開示に係るシンエネルギー開発株式会社との業務提携に基づく各種取り組みも推進してまいります。

e．成長企業・事業のM & A及び資金調達

「はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする」というミッションのもと、既存事業における美と健康の分野にて、他社との事業提携を行い、商品開発・新ブランドの展開を行ってまいります。また、他社の商品についても、通信販売やリテール販売において、当社の販路を活用し収益を拡大してまいります。さらに、美と健康と生活における癒しをテーマとした生活を豊かにするサービスを提供する事業を想定したエンジョイライフ分野におけるM & Aを積極的に推進し、多様な資金調達を検討してまいります。

なお、2025年9月期の当社グループの業績につきましては、売上高2,441百万円、営業利益 165百万円、経常損失 206百万円、親会社株主に帰属する当期純損失 243百万円となっております。

(単位：百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属 する純利益
前期連結業績 (2025年9月期)	2,441	165	206	243
前々期連結実績 (2024年9月期)	2,257	126	129	273

(注) 2025年9月期の業績につきましては、2025年12月22日付「第23期有価証券報告書」に記載のとおりです。

(2) 本資金調達の概要

本資金調達は、当社が割当予定先に対し、以下のとおり、本株式の発行に伴って当社が資金を調達する仕組みとなっております。

本株式：1,938,000株

本第三者割当の概要は以下のとおりです。

本株式における発行価額は413円であり、払込金額の総額は約800百万円となります。本株式の発行により、証券の発行時に約800百万円を調達することが可能であり、証券の発行時に資本に充当されることから、速やかに財務健全性を高めつつ資金使途の一部に充当することができます。

本第三者割当により調達した資金については、前記「(1) 募集の目的及び理由 ウ．当社グループの成長投資戦略及び本資金調達における資金使途」に記載のとおり 運転資金(人件費、業務委託費)、 運転資金(店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料)、 運転資金(商品仕入)、 マーケティング費用、 DENBAラウンジの出店費用、 借入金の返済に充当する計画であり、支出予定時期はそれぞれ2026年2月から2028年9月までを想定しております。

上記成長投資資金は、今後当社グループの事業拡大、収益力強化及び財務基盤の強化を図るために必要不可欠な資金であり、足元での資金需要が生じております。これにより、当社グループにおいて必要不可欠な足元での資金需要に迅速に対応することができ、今後の成長戦略のための成長投資資金を確保することが可能となります。

なお、割当予定先の保有方針は事業成長を目的とした政策投資であり、各割当予定先が本第三者割当により取得した当社株式については、双方の事業分野における協業体制の強化、ならびに今後の事業展開において期待されるシナジー効果を実現することを目的とした政策投資として保有されるものです。

具体的には、当社が有する技術・サービス・顧客基盤・調達網などと、引受先企業が有する事業資源・ノウハウ・販売ネットワーク等を相互に活用することで、製品開発の高度化、提供価値向上、供給体制の強化、事業領域の拡大など、両社の企業価値向上につながる協業を推進するための基盤として位置付けられています。

このような事業上の連携強化を前提として株式を保有するものであり、短期的な株価変動による売買差益の獲得や配当収入を目的とした純投資とは趣旨を異にするものです。また、経営支配を目的とするものではなく、両社の自立的な経営を尊重しつつ、協業に関わる領域において中長期的なパートナーシップを形成することを意図しています。

今後も、協業プロジェクトの進捗状況、事業計画の実行状況、事業環境の変化、財務状況等を総合的に勘案しながら、当該株式の保有方針については適宜見直しを行うものの、現時点においては中長期的に安定的な関係構築を図ることが適切であると判断しております

したがって、本資金調達は、当社グループの更なる事業拡大、収益力強化及び財務基盤の強化を目的として、足元での資金需要に対応するための機動的な調達を実現できるものであることから、当社グループの既存株主の皆様持分の希薄化を考慮しましても、中長期的に株主価値の向上に寄与するものと判断し、本資金調達を行うことを決定いたしました。

(3) 本資金調達方法の選択理由

当社は上記の状況を踏まえ、様々な資金調達方法を模索してまいりました。その結果、本第三者割当による本株式の発行が最適であるとの結論に至りました。以下は、本資金調達方法を選択した具体的な検討内容です。下記＜本第三者割当のデメリット＞に記載のとおり、本株式の発行によって一定程度の希薄化が生じます。もっとも、下記＜本第三者割当のメリット＞に記載のとおり、当社は本第三者割当により、必要な資金を迅速かつ確実に確保できるため、機会損失を避けつつ、迅速な資金充当が可能となります。そのため、既存株主にとっては、企業価値や株主価値の向上が見込まれることから、希薄化の影響を考慮してもメリットが大きいと判断いたしました。また当社は本件割当先であるDENBA社とは2024年11月14日より資本業務提携を締結しており、事業面における協業も始まっています。本件割当によりさらに強固な協力関係を構築できることにより当社の成長戦略の加速化の効果が発揮できると考えております。

また、下記＜本第三者割当のデメリット＞に記載のとおり、不特定多数の新投資家から資金調達を募ることによるメリットは享受できませんが、下記＜他の資金調達方法との比較＞に記載のとおり、今回の資金調達の目的に照らして必要としている金額以上の資金調達を行うことは、本第三者割当以上の規模で希薄化が発生することに加え、足元において必要としている金額以上に調達した資金は将来の資金需要を踏まえて当該資金が必要となる時期に至るまで当社内で滞留し、資金効率が低下してしまう可能性が高いことから、公募増資は今回の資金調達方法としては適切でないと判断いたしました。その他の資金調達手段についても、下記＜他の資金調達方法との比較＞に記載のとおり、今回の資金調達方法としては適切でないと判断しております。以上の検討を踏まえ、諸点を総合的に勘案した結果、本株式の発行により即時に満額の資金を調達し、かつ速やかに資本に充当することができる方法として、本第三者割当による資金調達が適切であると判断いたしました。

＜本第三者割当のメリット＞

本株式の発行により、払込期日において即時に満額の資金及び資本を調達することが可能となります。

本株式の発行により、払込期日において資本に充当されることから、財務健全性指標が上昇します

本株式の発行数は1,938,000株と固定されており、希薄化率が当初予定より増加することはありません

本株式の引受契約には、当社の将来の資本政策を制限するロックアップ等の規定や合意はなく、資本政策の柔軟性が確保されております。

＜本第三者割当のデメリット＞

第三者割当方式という当社と割当予定先のための契約であるため、不特定多数の新投資家から資金調達を募ることによるメリットは享受できません。

借入による資金調達と比較すると、一定規模の株式の希薄化が生じます。

<他の資金調達方法との比較>

当社が本資金調達を選択するに際して検討した他の資金調達方法は以下のとおりです。

1)公募増資

株式の公募増資は、資金調達が当初から実現するものの、同時に1株当たり利益の希薄化を一度に引き起こすため、株価に対する直接的な影響がより大きいと考え、今回の資金調達方法としては適切でないと判断しました。

2)株主割当増資

株主割当増資では、既存株主持分の希薄化は払拭されますが、調達額が割当先である既存株主参加率に左右されることから、当社の資金需要の額に応じた資金調達が困難であるため、今回の資金調達方法としては適切でないと判断いたしました。

3)新株予約権

当社における新株予約権の発行による資金調達は、株価動向次第では新株予約権の行使が進まず、必要とする資金を適時に確保できない可能性があります。特に、直近の資金需要に対応する手段としては不確実性が高く、安定性に欠けると判断しました。新株予約権を株主に無償で割り当てるいわゆるライツ・イシューについても、当社が金融商品取引業者と元引受契約を締結するコミットメント型ライツ・イシューと、元引受契約を締結しないノンコミットメント型ライツ・イシューがありますが、いずれも一般的に実務準備に長期間を要するうえ、コミットメント型は国内での実施実績が乏しく手法として確立しておらず、引受手数料等のコスト増加が予想されます。さらに、ノンコミットメント型ライツ・イシューでは必要額の調達が保証されず、資金調達の実現可能性が不透明であること、並びに株価動向によっては既存株主にとって希薄化リスクが高まる可能性があることから、当社の資金調達手段として適当ではないと判断しました。以上の理由により、当社は今回、新株予約権を用いた資金調達方法は採用しない方針といたしました。

4)第三者割当による新株予約権付社債の発行

新株予約権付社債の場合は、発行と同時に資金を調達でき、また株式の希薄化は一気に進行しないというメリットがあります。しかしながら、社債の株式への転換が進まなかった場合、満期時に社債を償還する資金手当てが別途必要になります。資金手当てができなかった場合デフォルトを起こし、経営に甚大な影響を与えるリスクがあります。また、新株予約権付社債の設計によっては、転換又は償還が行われるまで利息負担が生じることにもなります。

5)行使価額が修正される転換社債型新株予約権付社債(MSCB)の発行

株価に連動して行使価額が修正される転換社債型新株予約権付社債(いわゆるMSCB)の発行条件及び行使条件は多様化していますが、一般的には、転換により交付される株式数が転換価額に応じて決定されるという構造上、転換の完了までに転換により交付される株式総数が確定しないため、株価に対する直接的な影響が大きく、今回の資金調達方法としては適切でないと判断いたしました。

6)金融機関からの借入や社債による調達

低金利環境が継続する現在の状況下においては、比較的低コストで負債調達が可能であり、金融機関からの借入や社債による資金調達は、運転資金や設備投資等の比較的低リスクの低い資金の調達として適しているというメリットがあります。もっとも、金融機関からの借入や社債による資金調達では、利払負担や返済負担が生じるとともに、調達額全額が負債となるため当社の財務健全性が低下し、今後の借入余地が縮小する可能性があります。したがって、将来の財務リスクの軽減のためには、速やかに資本バッファを構築した上で有利子負債の調達余力を十分に確保しておくことが必要かつ適切であると思料されることから、今回の資金調達手法として間接金融での資金調達は適切でないと判断いたしました。

以上の検討の結果、本株式発行による資金調達は、上記の他の資金調達方法よりも現実的な選択肢であり、既存株主の利益にも適うものと判断いたしました。

第2 【売出要項】

該当事項はありません。

第3 【第三者割当の場合の特記事項】

1 【割当予定先の状況】

DENBA JAPAN株式会社

a．割当予定先の概要

名称	DENBA JAPAN株式会社
本店の所在地	東京都中央区明石町4 - 5
代表者の役職・氏名	後藤 錦隆
事業内容	DENBA商品の研究開発および製造販売業
資本金	9,900万円
設立年月日	令和2年10月1日
大株主及び持株比率	DENBAホールディングス株式会社 52% 後藤 錦隆 37% SBI Ventures Two株式会社 10% 伊藤忠商事株式会社 1%

b．提出者と割当予定先との間の関係

出資関係	当社が保有している割当予定先の株式の数	該当事項はありません。
	割当予定先が保有している当社株式の数	162,753株保有しております。
人事関係		記載すべき人事関係はありません。
資金関係		記載すべき資金関係はありません。
技術関係		記載すべき技術関係はありません。
取引関係		2024年11月14日付にて業務提携契約を締結しております。

(注) 1．割当予定先が保有している当社株式の数については、2025年12月22日発表の「第23期有価証券報告書」に記載されている大株主を基に記載しております。

c．割当予定先の選定理由

(1) 財務アドバイザーを選定した理由

当社は、今回の資金調達および資本政策立案に際し、revive社をファイナンシャルアドバイザーとして選定いたしました。revive社は、創業以来、事業再生、M&Aアドバイザー、資金調達支援、財務デューデリジェンス、企業価値評価など、財務領域を中心に幅広い支援を行っており、特に中堅企業・ベンチャー企業・上場準備企業を対象とした実務的なアドバイスに強みを有し、過去に上場企業のファイナンシャルアドバイザーを請け負った実績が多数あります。

また、代表者である西尾昌樹氏は、複数の事業会社を経営しながら、貸金業・投資業・企業再生・ITシステム構築など、多領域での実務経験を有しており、単なる金融スキームに留まらず、事業の実態に踏み込んだ財務アドバイスを提供できる点を評価しました。当社CFOの浦とrevive社西尾氏とは10年来の知人であり、複数回にわたり仕事関係があることから、当社の適時開示に関するアドバイザーとして2025年10月1日より業務委託契約を締結しております。本件においてはストラクチャー構築、ドキュメンテーション(各種書類作成)支援、並びにIR活動のサポートなどを担っていただいております。

以上の理由から、当社はrevive社を財務アドバイザーとして選定しました。

(2) DENBA社を割当予定先として選定した理由

当社は、2024年11月14日付の契約によりDENBA社と資本業務提携を推進しております。

当社は、“美と健康”“生活における癒し”を事業の柱の一つとして、化粧品・健康食品、アロマ関連商品を販売しております。当社は、お客様のお悩みを解決することを使命としており、お客様の声に傾聴した商品開発、サービスの提供を行い、お客様により良い暮らしをご提案する解決型企業として、通販事業、卸売事業、リテール事業を展開しております。DENBA社は、前述「4 新規発行による手取金の使途（2）手取金の使途マーケティング費用」欄に記載のとおり、独自の水分子活性化技術を核として現在、食品環境、流通、食、美容・健康の分野において積極的な事業を展開されています。創業以来“水”に着目し無限の可能性を見出し、水分子に微細振動を与えることにより食品の鮮度保持を実現されております。そのことより食材を活性化し、食品劣化の抑制を実現することができるとして、食品の世界で活用が開始され、空間電位発生装置を利用した鮮度保持装置の特許を世界49か国で取得されております。その技術を応用して空間に微弱な電位を作り、身体の水の巡りを整えやすくする健康機器(DENBA Health、DENBA Sleep)を体験することができる「DENBAラウンジ」の店を当社はDENBA社と協業して2025年12月より開始しており、今後も推進していく方針です。

当社は、DENBA社との資本業務提携を通じて、両社の技術・事業基盤を活かした協業を進めてまいりました。今後さらなる事業拡大を加速するうえで、より強固なパートナーシップの構築により、寡占的にDENBA社の特許ないし、商品を活用する必要であると判断いたしました。

このような状況を踏まえ、両社の長期的な関係をより確実なものとし、協業体制の構築に必要な設備投資・開発投資・人材強化等の資金需要に対応するため、当社の代表取締役である松野が、2025年10月頃より、DENBA社後藤社長に対し必要資金の調達について引受を依頼していました。一方で、DENBA社とrevive社は、当社とは関係なく、以前よりM&A案件に関わる業務において取引関係にあり、revive社はDENBA社より上場企業への投資先を探して欲しいと依頼されていました。当社がDENBA社に対し本件増資の引受を依頼している中、DENBA社の投資ニーズを把握していたrevive社がファイナンシャルアドバイザーを担当することによりDENBA社からより一層の信任を得て、また様々な発行方法がある中で新株式の発行という手法で、DENBA社から引受の快諾を頂けましたので、同社を割当先とする第三者割当増資を実施することを決定いたしました。

(3) 総括

以上の経緯に基づき、本第三者割当について具体的に検討を進めた結果、本資金調達スキーム及び割当予定先並びにその保有方針等は当社の資金調達ニーズを満たすものとして適切であると判断し、本第三者割当の実施を決定いたしました。

d. 割り当てようとする株式の数

本株式の総数は1,938,000株です。その内訳は、DENBA社に対して1,938,000株です。

e．株券等の保有方針

当社と本株式の割当予定先であるDENBA社との間で、本株式について、継続保有及び預託の取り決めはありませんが、当該割当予定先による株式保有は、共同プロジェクトの推進、事業連携の促進、技術・サービスの活用等を通じて、当社の企業価値向上に資することを意図したものであり、短期的な売買や純投資を目的としたものではありません。そのため中長期的なパートナーシップ構築を想定としたファイナンスを想定しております。

割当予定先が本株式の払込期日から2年間に於いて、割当株式である本株式を全部又は一部を譲渡した場合には、譲渡を受けた者の氏名及び住所、譲渡株式数、譲渡日、譲渡価格、譲渡の理由、譲渡の方法等の内容を直ちに書面にて当社へ報告すること、当社が当該報告内容を東京証券取引所に報告すること、並びに当該報告内容が公衆縦覧に供されることに同意することに關し、割当予定先から払込期日までに確約書を得る予定であります。

なお、本株式について、当社と当該割当予定先との間で、金融商品取引法に基づく届出の効力発生後、本株式引受契約を締結する予定です。

f．払込みに要する資金等の状況

当社は、割当予定先であるDENBA社について、2025年9月1日から2026年1月9日までの預金口座入出金明細並びに1月6日時点の証券口座の写しを受領し、取締役浦が、本株式発行に係る払込みに要する資金に関する現預金残高が確保されていることを確認いたしました

g．割当予定先の実態

当社は、本株式の各割当予定先について、当該割当予定先及び当該割当予定先の主な出資者並びに、又はその役員並びに主要株主(以下、「割当予定先関係者」と総称します。)が、反社会的勢力と何らかの関係を有しているか否かについて、第三者調査機関である株式会社セキュリティ＆リサーチ(住所：東京都港区赤坂二丁目16番6号、代表取締役：羽田寿次)に調査を依頼しました。当該調査の結果、割当予定先関係者について、反社会的勢力である又は反社会的勢力と何らかの関係を有している旨の報告はありませんでした。以上のことから、当社は、割当予定先及び当該割当予定先の主な出資者並びに業務執行組合員、又はその役員並びに主要株主が反社会的勢力とは一切関係していないと判断しており、その旨の確認書を東京証券取引所に提出しております。

2 【株券等の譲渡制限】

本株式に関する譲渡制限はありません。

3 【発行条件に関する事項】

(1) 払込金額の算定根拠及びその具体的内容

本株式の発行価額は、本株式の発行に係る取締役会決議の前取引日(2026年2月3日)の東京証券取引所における当社普通株式の終値の90%に相当する金額である413円といたしました。取締役会決議の前取引日における終値を基準とすることとしたしたのは、直近の株価が現時点における当社の客観的企業価値を適正に反映していると判断したためです。

本株式の発行価額は、本株式の発行に係る取締役会決議の前取引日(2026年2月3日)までの直前1か月間の当社普通株式の終値単純平均値である469円(小数第1位四捨五入。以下、終値単純平均値について同様に計算しております。))に対して11.94%(小数第3位四捨五入。以下、ディスカウント率について同様に計算しております。))のディスカウント、同直前3か月間の終値単純平均値である496円に対して16.66%のディスカウント、同直前6か月間の終値単純平均値である536円に対して22.95%のディスカウントとなっております。本株式の発行価額は、直近の株価が現時点における当社の客観的企業価値を適正に反映していると判断した上で、取締役会決議の前取引日における終値を基準として採用していること、また、日本証券業協会「第三者割当増資の取扱いに関する指針」(2010年4月1日付以下、「日証協指針」といいます。)に準拠しているものであることから、有利発行には該当しないものと判断いたしました。

本株式の発行に係る取締役会決議の前取引日の東京証券取引所を発行価額のディスカウント率を約10%とした経緯としましては、当社が2024年9月期において経常損失129百万円、2025年9月期においても206百万円の経常損失を計上していること勘案し、割当予定先からの発行価額における7～10%程度のディスカウントの打診を受け、日証協指針に準拠する10%を超えない範囲で、相応の率をディスカウントすることはやむを得ないと判断し、発行価額について割当予定先のディスカウントに対する要望を受け入れた結果によるものとなります。

さらに、当社監査等委員3名全員（うち会社法上の社外監査等委員2名）からも、本株式の発行価額は、当社株式の価値を表す客観的な指標である市場価格を基準としており、日証協指針「第三者割当増資の取扱いに関する指針」に準拠していることから、発行価額が割当予定先に特に有利でないことに関し、上記算定根拠に照らして検討した結果、有利発行に該当せず適法である旨の見解を得ております。

(2) 発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠

本株式の発行数により交付される株式数は1,938,000株（議決権数19,380個）であります。さらに、2025年9月30日現在の当社発行済株式総数11,207,470株を分母とする希薄化率は17.29%であり、同日現在の自己株式及び単元未満株式を除く当社普通株式に係る議決権111,383個を分母とする希薄化率は17.40%（小数第3位四捨五入）の希薄化をもたらすこととなります。

しかしながら、前述のとおり今回の資金調達における資金使途は、運転資金（人件費、業務委託費）、運転資金（店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料）、運転資金（商品仕入）、マーケティング費用、DENBAラウンジの出店費用、借入金の返済、今回の第三者割当による資金調達が成功させ、上記資金使途に充当することで、当社の更なる企業価値向上を図ることが可能となります。したがって、当社といたしましては、今回の第三者割当による本株式の募集は、当社の企業価値及び株式価値の向上を図るためには必要不可欠な規模及び数量であると考えております。

4 【大規模な第三者割当に関する事項】

該当事項はありません。

5 【第三者割当後の大株主の状況】

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	総議決権数 に対する所有 議決権数の 割合	割当後の所有 株式数 (株)	割当後の総 議決権数に 対する所有 議決権数の 割合
DENBA JAPAN株式会社	東京都中央区明石町4-5	162,753	1.46%	2,100,753	16.06%
井 康彦	福岡県福岡市中央区	1,339,280	12.02%	1,339,280	10.24%
SCBHK AC-CHINA GALAXY INTERNATIONAL SECURITIES (HONG KONG)CO.,LIMITED CLIENT ACCOUNT(常任代理人 株式会社三菱UFJ銀行)	20/F,WING ON CENTRE,111 CONNAUGHT ROAD CENTRAL,HONG KONG(東京都千代田区丸の内1 丁目4番5号)	1,061,300	9.53%	1,061,300	8.12%
ネットプライス有限責任事業 組合	東京都港区新橋2丁目16番1 号	1,028,947	9.24%	1,028,947	7.87%
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	240GREENWICH STREET,NEW YORK,NEW YORK 10286 U.S.A.	233,100	2.09%	233,100	1.78%
株式会社ネクスタ(匿名組合 口)	東京都小平市小川町2丁目 1157番地の8	200,000	1.80%	200,000	1.53%
ワイズコレクション株式会社	東京都港区元麻布2丁目14-9 -502号	184,500	1.66%	184,500	1.41%
楽天証券株式会社共同口	東京都港区南青山2丁目6番 21号	177,000	1.59%	177,000	1.35%
株式会社ジェリービーンズグ ループ	東京都台東区上野1丁目16番 5号	158,000	1.42%	158,000	1.21%
株式会社SBI証券	東京都港区六本木1丁目6番 1号	140,178	1.26%	140,178	1.07%
計	-	4,685,058	41.80%	6,623,058	50.65%

(注) 1. 割当前の「所有株式数」及び「総議決権数に対する所有議決権数の割合」は、2025年9月30日現在の株主名簿を基準として記載をしております。

2. 「割当後の総議決権数に対する所有議決権数の割合」の算出にあたっては、「割当後の所有株式数」に係る議決権の数を、2025年9月30日現在の総議決権数(111,383個)に本株式の目的である株式の総数に係る議決権数(19,380個)を加算した数(130,763個)で除して算出しております。

3. 「総議決権数に対する所有議決権数の割合」及び「割当後の総議決権数に対する所有議決権数の割合」は、小数点以下第3位を四捨五入して算出しております。

(注) SCBHK AC-CHINA GALAXY INTERNATIONAL SECURITIES(HONG KONG)CO.,LIMITED CLIENT ACCOUNT名義の株式は、GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED 806,300株とTIMES INVESTMENT LIMITED 255,000株が実質株主として保有しております。なお、実質株主の内容は、次のとおりであります。

氏名又は名称	住所	保有株券等の数 (株)	株式等保有割合 (%)
GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED	Hong Kong, Quarry Bay 4-6 Hoi Wan Street Ka Wing Building,18/F., Flat E (登記上の住所: OMC Chambers,Wickhams Cay 1,Road Town, Tortola, British Virgin Islands)	806,300	7.20
TIMES INVESTMENT LIMITED	15A,50StanleySt,Central, Hong Kong (登記上の住所: Room 102, 1stFloor,Block A, Sea View Estate, 2-8 Watson Road, North Point, Hong Kong)	255,000	2.27

6 【大規模な第三者割当の必要性】

該当事項はありません。

7 【株式併合等の予定の有無及び内容】

該当事項はありません。

8 【その他参考になる事項】

該当事項はありません。

第4 【その他の記載事項】

該当事項はありません。

第二部 【公開買付け又は株式交付に関する情報】

第1 【公開買付け又は株式交付の概要】

該当事項はありません。

第2 【統合財務情報】

該当事項はありません。

第3 【発行者(その関連者)と対象者との重要な契約(発行者(その関連者)と株式交付子会社との重要な契約)】

発行者と、対象者であるDENBA社との間で、2024年11月14日付にて業務提携契約を締結しています。

第三部 【追完情報】

1．事業等のリスクについて

1．事業等のリスクについて

後記、「第四部 組込情報」の有価証券報告書（第11期）に記載された「事業等のリスク」について、当該有価証券報告書等の提出日以降、本有価証券届出書提出日(2026年2月4日)までの間において生じた変更その他の事由としては、新株式発行による株式価値の希薄化が生じました。

また、当該有価証券報告書に記載されている将来に関する事項は、本有価証券届出書提出日(2026年2月4日)現在においても変更の必要はないものと判断しております。なお、当該将来に関する事項については、その達成を保証するものではありません。

（新株式発行による株式価値の希薄化）

本株式の発行数により交付される株式数は1,938,000株（議決権数19,380個）であります。さらに、2025年9月30日現在の当社発行済株式総数11,207,470株を分母とする希薄化率は17.29%であり、同日現在の自己株式及び単元未満株式を除く当社普通株式に係る議決権111,383を分母とする希薄化率は17.40%（小数第3位四捨五入）の希薄化をもたらすこととなります。

しかしながら、前述のとおり今回の資金調達における資金使途は、 運転資金（人件費、業務委託費）、 運転資金（店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料）、 運転資金（商品仕入）、 マーケティング費用、 DENBAラウンジの出店費用、 借入金の返済、今回の第三者割当による資金調達を成功させ、上記資金使途に充当することで、当社の更なる企業価値向上を図ることが可能となります。したがって、当社といたしましては、今回の第三者割当による本株式の募集は、当社の企業価値及び株式価値の向上を図るためには必要不可欠な規模及び数量であると考えております。

２．資本金の増減

後記、「第四部 組込情報」に記載の有価証券報告書（第23期）の提出日以降、本有価証券届出書提出日（2026年2月4日）までの間において、該当事項はありません。

３．臨時報告書

後記、「第四部 組込情報」に記載の有価証券報告書（第23期）の提出日以降、本有価証券届出書提出日（2026年2月4日）までの間において、以下の臨時報告書を福岡財務支局に提出しております。

（2025年12月24日提出の臨時報告書）

１ 提出理由

当社は、2025年12月23日の定時株主総会において、決議事項が決議されましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第9号の2の規定に基づき、本報告書を提出するものであります。

２ 報告内容

(1) 株主総会が開催された年月日

2025年12月23日

(2) 決議事項の内容

第1号議案 定款一部変更の件

（１）事業の多角化を推進すべく、必要な事業目的の追加を行うとともに、体裁を整えるため、番号表記の変更を行うものであります。

（２）監査等委員会設置会社への移行に必要な監査等委員である取締役及び監査等委員会に関する規定の新設並びに監査役及び監査役会に関する規定の削除等の変更をするものであります

第2号議案 取締役（監査等委員である取締役を除く）3名選任の件

取締役（監査等委員である取締役を除く）として、松野博彦、浦太介、立川光昭を選任するものであります。

第3号議案 監査等委員である取締役3名選任の件

監査等委員である取締役として、寺田智美、神谷将史、寺前卓を選任するものであります。

第4号議案 取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額決定の件

監査等委員会設置会社への移行に伴い、取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額について、年額200百万円以内とするものであります。

第5号議案 監査等委員である取締役の報酬額決定の件

監査等委員会設置会社への移行に伴い、監査等委員である取締役の報酬額について、年額30百万円以内とするものであります。

(3) 決議事項に対する賛成、反対及び棄権の意思の表示に係る議決権の数、当該決議事項が可決されるための要件並び

に当該決議の結果

決議事項	賛成数 (個)	反対数 (個)	棄権数 (個)	可決要件	決議の結果及び 賛成(反対)割合 (%)
第1号議案 定款一部変更の件	70,882	797	0	(注) 1	可決 98.87
第2号議案 取締役（監査等委員である取締役を除く）3名選任の件				(注) 2	
松野 博彦	70,666	1,014	0		可決 98.56
浦 太介	70,682	998	0		可決 98.58
立川 光昭	70,328	1,352	0		可決 98.09
第3号議案 監査等委員である取締役3名選任の件				(注) 2	
寺田 智美	70,705	974	0		可決 98.62
神谷 将史	70,353	1,326	0		可決 98.13
寺前 卓	70,397	1,282	0		可決 98.19
第4号議案 取締役（監査等委員である取締役を除く）の報酬額決定の件	70,044	1,622	13	(注) 3	可決 97.70
第5号議案 監査等委員である取締役の報酬額決定の件	70,286	1,381	13	(注) 3	可決 98.03

(注) 1．議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、出席した当該株主の議決権の3分の2以上の賛成による。

2．議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、出席した当該株主の議決権の過半数の賛成による。

3．出席した株主の議決権の過半数の賛成による。

(4) 株主総会に出席した株主の議決権の数の一部を加算しなかった理由

本総会前日までの事前行使分及び当日出席の一部の株主のうち賛否に関して確認できたものを合計したことにより、決議事項の可決又は否決が明らかになったため、本総会当日出席の株主のうち、賛成、反対及び棄権の確認ができていない議決権数は加算していません。

第四部 【組込情報】

次に掲げる書類の写しを組み込んでおります。

有価証券報告書	事業年度 (第23期)	自 2024年10月1日 至 2025年9月30日	2025年12月22日 福岡財務支局長に提出
有価証券報告書の 訂正報告書	事業年度 (第23期)	自 2024年10月1日 至 2025年9月30日	2026年1月21日 福岡財務支局長に提出

なお、上記書類は、金融商品取引法第27条の30の2に規定する開示用電子情報処理組織(EDINET)を使用して提出したデータを開示用電子情報処理組織による手続の特例等に関する留意事項について(電子開示手続等ガイドライン) A 4 - 1に基づき本有価証券届出書の添付書類としております。

第五部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

第六部 【特別情報】

第1 【保証会社及び連動子会社の最近の財務諸表又は財務書類】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書及び内部統制監査報告書

2025年12月22日

株式会社フォーシーズHD
取締役会 御中

監査法人ウィズ
東京都目黒区

指 定 社 員
業務執行社員

公認会計士 山田 行洋

指 定 社 員
業務執行社員

公認会計士 野村 礼華

< 連結財務諸表監査 >

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社フォーシーズHDの2024年10月1日から2025年9月30日までの連結会計年度の連結財務諸表、すなわち、連結貸借対照表、連結損益計算書、連結包括利益計算書、連結株主資本等変動計算書、連結キャッシュ・フロー計算書、連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項、その他の注記及び連結附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社フォーシーズHD及び連結子会社の2025年9月30日現在の財政状態並びに同日をもって終了する連結会計年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準における当監査法人の責任は、「連結財務諸表監査における監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社及び連結子会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

継続企業の前提に関する重要な不確実性

継続企業の前提に関する注記に記載されているとおり、会社グループは継続して重要な営業損失及びマイナスの営業キャッシュ・フローを計上しており、また、当連結会計年度においては資金水準が低下している状況であることから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しており、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる。なお、当該事象又は状況に対する対応策及び重要な不確実性が認められる理由については当該注記に記載されている。連結財務諸表は継続企業を前提として作成されており、このような重要な不確実性の影響は連結財務諸表に反映されていない。

当該事項は、当監査法人の意見に影響を及ぼすものではない。

監査上の主要な検討事項

監査上の主要な検討事項とは、当連結会計年度の連結財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項である。監査上の主要な検討事項は、連結財務諸表全体に対する監査の実施過程及び監査意見の形成において対応した事項であり、当監査法人は、当該事項に対して個別に意見を表明するものではない。

当監査法人は、「継続企業の前提に関する重要な不確実性」に記載されている事項のほか、以下に記載した事項を監査報告書において監査上の主要な検討事項として報告すべき事項と判断している。

太陽光発電施設の売買取引等に係る収益認識	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>会社及び連結子会社は、太陽光発電施設の完成までの商流における中間的な流通業者として、設置予定の発電施設を顧客の需要に応じて手配し、売買取引等を行っている。連結財務諸表の注記事項（セグメント情報等）に記載のとおり、当連結会計年度において、コンサルティング事業にて外部顧客への売上高143,835千円及びセグメント損失29,945千円を計上しており、太陽光発電施設の売買取引等はこれに含まれる。</p> <p>太陽光発電施設の売買取引等は、一件当たりの取引価額が多額であり、また、物件の規模や顧客の要望に応じて取引条件の個性が高く、取引スキームや契約条件が複雑な取引もある。売買の対象についても、施設全体である場合や、関連する権利（契約上の地位）のみである場合など、取引によって異なる。このため、収益認識において、取引ごとに、中間的な流通業者としての履行義務の識別及び充足時点に関する慎重な判断が求められる。</p> <p>このような状況から、太陽光発電施設の売買取引等の収益認識に関する判断を誤った場合、連結グループの業績全体に重要な影響を与える可能性がある。したがって、当監査法人は、太陽光発電施設の売買取引等に係る収益認識の履行義務の識別及び充足時点の適切性が、当事業年度の財務諸表監査において特に重要であり、監査上の主要な検討事項に該当すると判断した。</p>	<p>当監査法人は、太陽光発電施設の売買取引等に係る収益認識の履行義務の識別及び充足時点の適切性を検討するにあたり、主として、以下の監査手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 取引スキームを理解し、中間流通業者として取引を行う経済合理性、収益認識に関する経営者の判断過程を把握するため、取締役会議事録等を閲覧し、経営者及び担当部署の責任者への質問を実施した。 ・ 取引スキームに関する取引先側の認識を確かめるため、取引先に対して直接、監査人による質問を実施した。 ・ 取引条件を把握するために、売買契約書及び関連する契約書を閲覧した。 ・ 履行義務の充足条件を満たす、発電施設関連の権利の名義申請状況や入金証憑等を閲覧した。 <p>上記の手続により入手した監査証拠に基づき、履行義務の識別及び充足時点の適切性について、収益認識に関する会計基準等に照らした検討を実施した。</p>

その他の事項

会社の2024年9月30日をもって終了した前連結会計年度の連結財務諸表は、前任監査人によって監査されている。前任監査人は、当該連結財務諸表に対して2024年12月24日付けで無限定適正意見を表明している。

その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券報告書に含まれる情報のうち、連結財務諸表及び財務諸表並びにこれらの監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査役及び監査役会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

当監査法人の連結財務諸表に対する監査意見の対象にはその他の記載内容は含まれておらず、当監査法人はその他の記載内容に対して意見を表明するものではない。

連結財務諸表監査における当監査法人の責任は、その他の記載内容を通読し、通読の過程において、その他の記載内容と連結財務諸表又は当監査法人が監査の過程で得た知識との間に重要な相違があるかどうかを検討すること、また、そのような重要な相違以外にその他の記載内容に重要な誤りの兆候があるかどうか注意を払うことにある。

当監査法人は、実施した作業に基づき、その他の記載内容に重要な誤りがあると判断した場合には、その事実を報告することが求められている。

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

連結財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して連結財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない連結財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

連結財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき連結財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づいて継続企業に関する事項を開

示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

連結財務諸表監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した監査に基づいて、全体としての連結財務諸表に不正又は誤謬による重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、監査報告書において独立の立場から連結財務諸表に対する意見を表明することにある。虚偽表示は、不正又は誤謬により発生する可能性があり、個別に又は集計すると、連結財務諸表の利用者の意思決定に影響を与えると合理的に見込まれる場合に、重要性があると判断される。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に従って、監査の過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- ・ 不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。
- ・ 連結財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。
- ・ 経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。
- ・ 経営者が継続企業を前提として連結財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められるかどうか結論付ける。継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、監査報告書において連結財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する連結財務諸表の注記事項が適切でない場合は、連結財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。
- ・ 連結財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠しているかどうかとともに、関連する注記事項を含めた連結財務諸表の表示、構成及び内容、並びに連結財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示しているかどうかを評価する。
- ・ 連結財務諸表に対する意見表明の基礎となる、会社及び連結子会社の財務情報に関する十分かつ適切な監査証拠を入手するために、連結財務諸表の監査を計画し実施する。監査人は、連結財務諸表の監査に関する指揮、監督及び査閲に関して責任がある。監査人は、単独で監査意見に対して責任を負う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した監査の範囲とその実施時期、監査の実施過程で識別した内部統制の重要な不備を含む監査上の重要な発見事項、及び監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会と協議した事項のうち、当連結会計年度の連結財務諸表の監査で特に重要であると判断した事項を監査上の主要な検討事項と決定し、監査報告書において記載する。ただし、法令等により当該事項の公表が禁止されている場合や、極めて限定的ではあるが、監査報告書において報告することにより生じる不利益が公共の利益を上回ると合理的に見込まれるため、監査人が報告すべきでないと判断した場合は、当該事項を記載しない。

< 内部統制監査 >

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第2項の規定に基づく監査証明を行うため、株式会社フォーシーズHDの2025年9月30日現在の内部統制報告書について監査を行った。

当監査法人は、株式会社フォーシーズHDが2025年9月30日現在の財務報告に係る内部統制は有効であると表示した上記の内部統制報告書が、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して、財務報告に係る内部統制の評価結果について、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の監査の基準に準拠して内部統制監査を行った。財務報告に係る内部統制の監査の基準における当監査法人の責任は、「内部統制監査における監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社及び連結子会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

内部統制報告書に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、財務報告に係る内部統制を整備及び運用し、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して内部統制報告書を作成し適正に表示することにある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告に係る内部統制の整備及び運用状況を監視、検証することにある。

なお、財務報告に係る内部統制により財務報告の虚偽の記載を完全には防止又は発見することができない可能性がある。

内部統制監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した内部統制監査に基づいて、内部統制報告書に重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、内部統制監査報告書において独立の立場から内部統制報告書に対する意見を表明することにある。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の監査の基準に従って、監査の過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- ・ 内部統制報告書における財務報告に係る内部統制の評価結果について監査証拠を入手するための監査手続を実施する。内部統制監査の監査手続は、監査人の判断により、財務報告の信頼性に及ぼす影響の重要性に基づいて選択及び適用される。
- ・ 財務報告に係る内部統制の評価範囲、評価手続及び評価結果について経営者が行った記載を含め、全体としての内部統制報告書の表示を検討する。
- ・ 内部統制報告書における財務報告に係る内部統制の評価結果に関する十分かつ適切な監査証拠を入手するために、内部統制の監査を計画し実施する。監査人は、内部統制報告書の監査に関する指揮、監督及び査閲に関して責任がある。監査人は、単独で監査意見に対して責任を負う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した内部統制監査の範囲とその実施時期、内部統制監査の実施結果、識別した内部統制の開示すべき重要な不備、その是正結果、及び内部統制の監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

< 報酬関連情報 >

当監査法人及び当監査法人と同一のネットワークに属する者に対する、会社及び子会社の監査証明業務に基づく報酬及び非監査業務に基づく報酬の額は、「提出会社の状況」に含まれるコーポレート・ガバナンスの状況等(3)【監査の状況】に記載されている。

利害関係

会社及び連結子会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

-
- （注）１．上記の監査報告書の原本は当社（有価証券報告書提出会社）が別途保管しております。
２．XBRLデータは監査の対象には含まれていません。

独立監査人の監査報告書

2025年12月22日

株式会社フォーシーズHD
取締役会 御中

監査法人ウィズ
東京都目黒区

指 定 社 員
業務執行社員

公認会計士 山田 行洋

指 定 社 員
業務執行社員

公認会計士 野村 礼華

<財務諸表監査>

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社フォーシーズHDの2024年10月1日から2025年9月30日までの第23期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社フォーシーズHDの2025年9月30日現在の財政状態及び同日をもって終了する事業年度の経営成績を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準における当監査法人の責任は、「財務諸表監査における監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

継続企業の前提に関する重要な不確実性

継続企業の前提に関する注記に記載されているとおり、会社は継続して重要な営業損失を計上しており、また、当事業年度においては資金水準が低下している状況であることから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しており、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる。なお、当該事象又は状況に対する対応策及び重要な不確実性が認められる理由については当該注記に記載されている。財務諸表は継続企業を前提として作成されており、このような重要な不確実性の影響は財務諸表に反映されていない。

当該事項は、当監査法人の意見に影響を及ぼすものではない。

監査上の主要な検討事項

監査上の主要な検討事項とは、当事業年度の財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項である。監査上の主要な検討事項は、財務諸表全体に対する監査の実施過程及び監査意見の形成において対応した事項であり、当監査法人は、当該事項に対して個別に意見を表明するものではない。

当監査法人は、「継続企業の前提に関する重要な不確実性」に記載されている事項のほか、以下に記載した事項を監査報告書において監査上の主要な検討事項として報告すべき事項と判断している。

太陽光発電施設の売買取引等に係る収益認識

連結財務諸表の監査報告書に記載されている監査上の主要な検討事項（太陽光発電施設の売買取引等に係る収益認識）と実質的に同一内容であるため、記載を省略している。

その他の事項

会社の2024年9月30日をもって終了した前事業年度の財務諸表は、前任監査人によって監査されている。前任監査人は、当該財務諸表に対して2024年12月24日付けで無限定適正意見を表明している。

その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券報告書に含まれる情報のうち、連結財務諸表及び財務諸表並びにこれらの監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査役及び監査役会の責任は、その他の記載内容の報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

当監査法人の財務諸表に対する監査意見の対象にはその他の記載内容は含まれておらず、当監査法人はその他の記載内容に対して意見を表明するものではない。

財務諸表監査における当監査法人の責任は、その他の記載内容を通読し、通読の過程において、その他の記載内容と財務諸表又は当監査法人が監査の過程で得た知識との間に重要な相違があるかどうか検討すること、また、そのような重要な相違以外にその他の記載内容に重要な誤りの兆候があるかどうか注意を払うことにある。

当監査法人は、実施した作業に基づき、その他の記載内容に重要な誤りがあると判断した場合には、その事実を報告することが求められている。

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に基づいて継続企業に関する事項を開示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

財務諸表監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した監査に基づいて、全体としての財務諸表に不正又は誤謬による重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、監査報告書において独立の立場から財務諸表に対する意見を表明することにある。虚偽表示は、不正又は誤謬により発生する可能性があり、個別に又は集計すると、財務諸表の利用者の意思決定に影響を与えると合理的に見込まれる場合に、重要性があると判断される。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に従って、監査の過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- ・ 不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。
- ・ 財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。
- ・ 経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。
- ・ 経営者が継続企業を前提として財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められるかどうか結論付ける。継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、監査報告書において財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する財務諸表の注記事項が適切でない場合は、財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。

- ・ 財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠しているかどうかとともに、関連する注記事項を含めた財務諸表の表示、構成及び内容、並びに財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示しているかどうかを評価する。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した監査の範囲とその実施時期、監査の実施過程で識別した内部統制の重要な不備を含む監査上の重要な発見事項、及び監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会と協議した事項のうち、当事業年度の財務諸表の監査で特に重要であると判断した事項を監査上の主要な検討事項と決定し、監査報告書において記載する。ただし、法令等により当該事項の公表が禁止されている場合や、極めて限定的ではあるが、監査報告書において報告することにより生じる不利益が公共の利益を上回ると合理的に見込まれるため、監査人が報告すべきでないと判断した場合は、当該事項を記載しない。

<報酬関連情報>

報酬関連情報は、連結財務諸表の監査報告書に記載されている。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

-
- （注）１．上記の監査報告書の原本は当社（有価証券報告書提出会社）が別途保管しております。
２．XBRLデータは監査の対象には含まれていません。